



### **SAP IBP statt CO-PA: Jungbunzlauer verlagert Vertriebs- planung in die Cloud**

Mit der Cloud-Lösung SAP Integrated Business Planning (SAP IBP) führt Jungbunzlauer die Verkaufsplanung – sie erfolgt Bottom-up – über alle Standorte hinweg IT-gestützt, einheitlich und zu jedem Zeitpunkt performant durch. Damit legt der Fermentationsspezialist auch den Grundstein, um Planungsprozesse im Verkauf, in der Produktion und im Einkauf in Zukunft ausschließlich in dieser Cloud-Lösung durchzuführen.

# SAP IBP statt CO-PA: Jungbunzlauer verlagert Vertriebsplanung in die Cloud

Lebensmittel, Getränke, Körperpflege und Kosmetik, Gesundheitsartikel sowie Arznei-, Reinigungs- und Waschmittel: Viele Menschen rund um den Globus kommen beinahe täglich mit den Qualitätsprodukten von Jungbunzlauer in Berührung, ohne es zu wissen.

## JUNGBUNZLAUER SUISSE AG

Hauptsitz: Basel

Branche: Biotechnologie

Produktionsstätten: Deutschland, Frankreich, Kanada, Österreich

Mitarbeiter: rund 1.200 Mitarbeiter

[www.jungbunzlauer.com](http://www.jungbunzlauer.com)

### Produktherstellung durch Fermentation

Die international tätige Unternehmensgruppe aus Basel zählt zu den führenden Herstellern biologisch abbaubarer, natürlicher Inhaltsstoffe – von der Zitronensäure über Xanthan, Glukonat und Milchsäure bis zum Mineralsalz und Süßungsmittel. Getreu dem Motto „From nature to ingredients“ stellt Jungbunzlauer sämtliche Stoffe ausschließlich durch spezielle Fermentationsverfahren her.

Die Dynamik der Geschäftswelt von heute stellt die 1867 gegründete Traditionsfirma, die weltweit an vier Produktionsstätten fertigt und 2019 mit rund 1.200 Mitarbeitenden einen Umsatz von 900 Millionen Schweizer Franken erzielte, vor zahlreiche Herausforderungen. Um den Wachstumskurs bestmöglich zu fördern, sind ständige Produktinnovationen, eine optimierte, hochmoderne Fertigung sowie hervorragend ausgebildete Mitarbeiter, die eigenverantwortlich handeln, unverzichtbar.

Genauso wichtig sind effiziente Geschäftsprozesse in allen Bereichen. Bei der Abwicklung von Kernprozessen vertraut Jungbunzlauer deshalb seit Jahren auf die Anwendung SAP ERP mit ihren integrierten Funktionen. Ein wichtiges Instrument zur gezielten Unternehmenssteuerung ist die jährliche Verkaufsplanung. Sie erfolgte bis vor Kurzem mithilfe der SAP-Komponente CO-PA, die auch für die kalkulatorische Ergebnisrechnung genutzt wurde. Geplant wird bei Jungbunzlauer „Bottom-up“ nach Verkaufsorganisation, Organisation, Buchungskreis, Auftraggeber, Empfänger, Material, Werk, Menge oder Preis. Die Einzelplanungen werden dann zu einer Gesamtplanung verdichtet, was den Prozess sehr daten- und somit auch rechenintensiv macht.

### Verkaufsplanung jetzt in SAP IBP statt in CO-PA

Seit Neustem führt Jungbunzlauer die Verkaufsplanung aber in der Cloud-Lösung SAP Integrated Business Planning (SAP IBP) durch, und zwar mit der Komponente SAP IBP for Sales and Operations (S&OP). „Für die Einführung von SAP IBP sprach eine Reihe von Gründen. Vor allem ließ sich in CO-PA die Planung wegen der großen Datenmenge, die zudem stetig steigt, nicht in der erforderlichen Performance durchführen“, sagt Daniel Fischer, Team Leader SAP Logistics, Jungbunzlauer Suisse AG. Es gestaltete sich zudem aufwendig und umständlich, CO-PA individuell anzupassen. Auch der anstehende Umstieg auf SAP S/4HANA Finance im Finanzwesen war ein gewichtiges Argument zugunsten von SAP IBP: Zum einen bringt SAP S/4HANA Finance eine Änderung des Datenmodells mit sich, Stichwort Universal Journal (Tabelle ACDOCA), zum anderen werden in dieser Finanzlösung die kalkulatorischen CO-PA-Funktionen nicht mehr weiterentwickelt.

### IT-gestützte, einheitliche Planungsprozesse

Mit der Einführung von SAP IBP beauftragte Jungbunzlauer die ORBIS AG. Da der Planungsbereich in der Cloud-Lösung komplett neu aufgebaut werden musste, um den Anforderungen des Unternehmens zu entsprechen, erfolgte die Implementierung nach dem Greenfield-Ansatz. Dank der vertrauensvollen Zusammenarbeit aller Beteiligten, dem Know-how von ORBIS und dem Einsatz der schlanken Methode des evolutionären Prototyping konnte das Projekt unter strikter Einhaltung sowohl des Budgets als auch des straffen Zeitplans abgeschlossen werden. Besonders die Zeit war dabei ein kritischer Faktor, denn wegen des bevorstehenden Wechsels zu SAP S/4HANA Finance musste die Verkaufsplanung für 2020 schon in SAP IBP durchgeführt werden.



Beladungssystem für Schiffe

Die Vorteile der Cloud-Lösung machen sich bereits bemerkbar. „Mit SAP IBP führen wir die Verkaufsplanung über alle Standorte und Geschäftsbereiche hinweg

*durchgängig IT-gestützt, einheitlich und in hoher Qualität und Performance durch – ein echter Mehrwert“, erläutert Daniel Fischer. Das fehleranfällige manuelle Kopieren von zur Planung benötigten Daten aus CO-PA nach Excel und von Plandaten aus Excel zurück nach SAP, wie es früher regelmäßig vorkam, fällt nun weg.*

## **Anpassungsfähig und von Usern akzeptiert**

*„Da es sich bei SAP IBP um eine Cloud-Lösung handelt, entfallen auch der Aufwand und die Kosten für den Aufbau, den Betrieb und die Wartung einer zusätzlichen Infrastruktur. Das und die Flexibilität der Anwendung, die sich unkompliziert an unsere individuellen Anforderungen anpassen lässt, sind weitere Pluspunkte“, verdeutlicht Daniel Fischer.*

Im Gegensatz zu früher können neue Planungsebenen jetzt mit wenig Aufwand angelegt und geändert, neue Planungsfelder hinzugefügt oder Felder ausgeblendet werden.

Die rund 100 End-User profitieren von dem Excel-Add-in in SAP IBP. Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsdirektoren, Vertriebscontrolling, Produktmanagement – sie alle arbeiten weiterhin mit einem Front-End, das ihnen aus dem SAP BEx Analyzer und SAP Analysis for Office bereits vertraut ist. Damit war die Anwenderakzeptanz von Beginn an gewährleistet, und der Schulungsaufwand hielt sich in Grenzen.

## **Planung mit Freeze-Prozess**

Ein Verteilschlüssel, dessen Berechnungsgrundlage die Verkaufszahlen der letzten fünf Jahre bilden, sorgt dafür, dass die Planzahlen in SAP IBP automatisch auf die einzelnen Monate aufgeteilt werden, wenn sie auf Jahresbasis eingegeben werden. Alternativ lassen sich die Planwerte auch auf Monatsebene eintragen, vorausgesetzt mit dem Kunden ist vereinbart, dass eine Abnahmemenge, etwa 100 Tonnen CITROFOL, in Teilmengen zu festen Terminen ausgeliefert wird.

Ist die aktuelle Planung abgeschlossen und genehmigt, werden die Planwerte „eingefroren“ (Freeze-Prozess) und in eine sogenannte Estimate-Version für das folgende Geschäftsjahr kopiert. In diese Version tragen die End-User die aktuellen Ist-Daten für das laufende Geschäftsjahr, in diesem Fall 2020, ein.

## **Detaillierte Plan-Ist-Vergleiche**

Die Plan- und Ist-Zahlen aus SAP IBP werden darüber hinaus direkt in das vorhandene SAP Business Warehouse (SAP BW) geladen und dort ausgewertet, etwa durch feingranulare Plan-Ist-Vergleiche. Dadurch kann das Vertriebscontrolling Abweichungen, Ausreißer oder auch Trends rasch erkennen und geeignete Maßnahmen frühzeitig einleiten. Die Experten von ORBIS haben dazu die Anwendungen über die SAP Cloud Platform Data Services (CPI-DS) verknüpft. SAP BW stellt darüber hinaus zahlreiche weitere Kennzahlen für den Vertrieb bereit, etwa zum Deckungsbeitrag, zum Zahlungsverhalten oder zum offenen Auftragsbestand, aber auch für die Produktplanung durch das Produktmanagement.

## **Ein Planungstool für Verkauf, Einkauf und Produktion**

Mit dem Erreichten gibt man sich bei Jungbunzlauer jedoch nicht zufrieden. Für die Zukunft ist angedacht, bestimmte Prozesse aus SAP BW in SAP IBP zu integrieren, zum Beispiel die Subtraktion gelieferter Teilmengen von der Gesamtabnahmemenge und die Verteilung der jeweiligen Restmenge auf die verbleibenden Monate. Auch mehrstufige Bedarfsrechnungen sollen künftig in der Cloud-Lösung erfolgen. Auf lange Sicht, so die Vision, soll SAP IBP das zentrale Werkzeug für die Verkaufs-, die Produktions- und die Einkaufsplanung werden.



Daniel Fischer, SAP Application Manager, Jungbunzlauer Suisse AG

## Kontakt

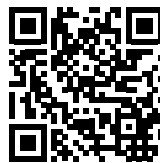
### **ORBIS AG**

Nell-Breuning-Allee 3-5  
66115 Saarbrücken

Tel.: +49 (0)6 81/99 24-0  
Fax: +49 (0)6 81/99 24-222

Internet: [www.orbis.de](http://www.orbis.de)  
eMail: [info@orbis.de](mailto:info@orbis.de)

## Mehr Informationen



[www.orbis.de/sap-scm/sop](http://www.orbis.de/sap-scm/sop)

Fotos: © Jungbunzlauer Suisse AG



ORBIS AG, Nell-Breuning-Allee 3-5, D-66115 Saarbrücken, Telefon: +49 (0) 681 / 99 24-0, E-Mail: [info@orbis.de](mailto:info@orbis.de), [www.orbis.de](http://www.orbis.de)

Deutschland ♦ Frankreich ♦ Schweiz ♦ Österreich ♦ Niederlande ♦ USA ♦ China